

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

КАФЕДРА УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ДОПУЩЕНА К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ Т. В. Борздова

«__» _____ 2014 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК НА
ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ ЖИЛЬЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Выполнила

студентка 4-го курса

специальности «Менеджмент»

_____ И. Н. Жук

Научный руководитель

доцент кафедры

управления недвижимостью

канд. пед. наук

_____ Л. В. Белецкая

Рецензент

заведующий кафедрой

управления финансами

канд. эконом. наук, доцент

_____ М. Л. Зеленкевич

Ответственный за нормоконтроль

доцент

_____ Л. В. Белецкая

Минск 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА1 МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	7
1.1 Понятие и виды объектов первичного и вторичного рынка жилья.....	7
1.2 Особенности отнесения материальных объектов к жилым недвижимым объектам	15
1.3 Виды сделок на первичном и вторичном рынке жилья.....	25
ГЛАВА 2 КЧУП «КВАДРАТНЫЙ МЕТР» КАК СУБЪЕКТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	37
2.1 Общие положения и структура КЧУП «Квадратный метр».....	37
2.2 Организационно-правовая форма агентства, ее преимущества и недостатки.....	40
2.3 Специфика агентства (виды оказываемых услуг, виды имущества, с которыми осуществляется сделка, территориальный охват).....	43
2.4 Анализ внешней и внутренней среды агентства и ее влияние на финансово-хозяйственную деятельность.....	46
2.5 Разделение власти и ответственности в КЧУП «Квадратный метр».....	52
2.6 Анализ маркетинговой деятельности КЧУП «Квадратный метр».....	53
2.7 Анализ эффективности сделок, осуществляемых агентством, на первичном и вторичном рынках жилья.....	57
ГЛАВА 3 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПУТЕЙ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «КВАДРАТНЫЙ МЕТР».....	64
3.1 Обоснование необходимости создания единого информационного пространства для более эффективной работы агентств недвижимости.....	64
3.2 Повышение эффективности сделок при использовании единого информационного пространства.....	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ А Тарифы на оказание риэлтерских услуг по состоянию на 1 февраля 2014 года.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Список провайдеров, обеспечивающих работу сайтов белорусских агентств недвижимости на 2013 год.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ В Пример памятки риэлтера.....	83

ВВЕДЕНИЕ

В Республике Беларусь происходит активное формирование и развитие рынка жилья, и все большее число граждан и организаций участвует в операциях с недвижимостью. Формирование новых отношений собственности в Беларуси началось в конце 1990 года за счет разделения бывшей общенародной (государственной) собственности. Приватизация обеспечила переход значительной части государственной собственности в частную форму собственности.

Рынок – это совокупность субъектов отношений и обмена товарами и услугами (продавцов, покупателей, посредников) и социально-экономических отношений между ними; совокупность существующих и потенциальных покупателей товара; сфера обмена товарами определенного вида на определенной территории.

Недвижимость (жилье) является особым товаром, так как ее характеристики не присущи для других товаров. Рынок недвижимости – это совокупность отношений вокруг операций с объектами недвижимости (продажи, покупки, оценки, аренды, залога и т.п.).

В процессе развития рынка недвижимости активизируются факторы, способствующие снижению инфляции и росту инвестиций. Кроме того, развитие рынка недвижимости ведет к общему повышению уровня деловой активности в стране. Население, независимо от материального и социального положения, стремится заработать средства для улучшения жилищных условий.

Складываются предпосылки, обеспечивающие финансовое оздоровление экономики, постепенный выход ее из кризиса, создающие основы для экономического роста.

В связи с развитием рынка жилья возникла необходимость в риэлтерской деятельности и в агентствах недвижимости.

Риэлтерская деятельность – осуществляемая на постоянной основе профессиональная деятельность по оказанию для других лиц за вознаграждение услуг при совершении операций с объектами недвижимости, а также иная коммерческая профессиональная деятельность на рынке недвижимости в соответствии с российским законодательством.

Риэлтерской фирмой (агентством недвижимости) признается юридическое лицо, независимо от организационно-правовой формы, созданное и действующее на основании российского законодательства, в учредительных документах которого в качестве основной коммерческой деятельности признана риэлтерская деятельность.

Агентства недвижимости – фирмы, осуществляющие предусмотренную законом деятельность по совершению операций с объектами недвижимости, к которым относятся:

- 1) работа с базами данных и подбор заказчиком для проведения операций купли-продажи или аренды конкретных объектов недвижимости;
- 2) проведение предварительной оценки стоимости объекта недвижимости или его аренды;
- 3) сбор и оформление необходимых юридических документов и справок по объектам недвижимости в государственных и иных организациях;
- 4) проверка юридической чистоты прав собственности на объекты недвижимости;
- 5) регистрация договоров перехода прав собственности на объекты недвижимости в уполномоченных государственных органах.

Развитие рынка недвижимости потребовало введение новых профессий, которые ранее не были известны. Так появились риэлтеры, брокеры и дилеры по недвижимости.

В современных условиях хозяйствования многие предприятия поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики своего развития. Самофинансирование предприятием своей деятельности стало первоочередной задачей.

В рыночных условиях исследование критериев эффективности на рынке жилья становится наиболее актуальной проблемой управления всем предприятием, потому что именно здесь сосредоточены основные пути получения положительных финансовых результатов. Этими обстоятельствами обусловлена актуальность темы дипломной работы.

Предметом исследования является белорусский рынок первичного и вторичного жилья.

Объектом исследования являются сделки на первичном и вторичном рынках жилья на примере коммерческого частного унитарного предприятия «Квадратный метр» (КЧУП «Квадратный метр»).

Целью дипломной работы является изучение теоретических и практических вопросов функционирования рынка жилья в современных экономических условиях и определение эффективных путей реализации сделок, проводимых на этом рынке одним из его субъектов предпринимательской деятельности.

Реализация поставленной цели потребовала решения следующих задач:

- 1) изучение понятия и видов объектов первичного и вторичного рынка жилья;
- 2) анализ особенностей отнесения материальных объектов к жилым недвижимым объектам;

3) рассмотрение основных видов сделок на первичном и вторичном рынке жилья;

4) анализ сделок, осуществляемых на рынке жилья, на примере КЧУП «Квадратный метр»;

5) разработка основных направления дальнейшего совершенствования деятельности КЧУП «Квадратный метр».

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением, списком использованных источников, тремя приложениями и построена таким образом, чтобы последовательность изложения материала органически соответствовала достижению цели и раскрытию темы исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические основы механизма функционирования рынка жилья на современном этапе его развития.

Во второй главе приводятся результаты анализа сделок, осуществляемых на рынке жилья субъектом исследования, и оценивается их эффективность.

В третьей главе описывается обоснование необходимости создания единого информационного пространства для более эффективной работы агентств недвижимости, а также повышение эффективности сделок при использовании единого информационного пространства.

Информационной базой работы являются законодательные и нормативные акты Республики Беларусь, статистические данные, разрабатываемые и публикуемые порталами недвижимости и другими официальными органами, материалы бухгалтерской и статистической отчетности КЧУП «Квадратный метр», статьи и аналитические публикации из сети интернет, кроме того, научные труды следующих авторов: Батяев А.А., Горемыкин В.А., Карталев А.Н., Кажуро Н.Я. и др.

Для решения поставленных в дипломной работе задач использовались элементы статистического, экономического, финансового анализа и системного подхода. Кроме того, применялись общенаучные методы исследования: метод научной абстракции и обобщения; комплексный подход к изучаемому явлению и другие.